

**ANALISIS BAURAN PROMOSI PADA PT BANK MEGA, TBK
KCP SUNTER GRIYA**

TRI UTAMI RAHMA PUTRI

8223128307



**Karya Ilmiah ini Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2015

***ANALYSIS OF PROMOTION MIX IN PT BANK MEGA, TBK
KCP SUNTER GRIYA***

TRI UTAMI RAHMA PUTRI

8223128307



***This Scientific Paper Prepared To Meet One Degree Requirements Associate
Expert Getting By Faculty of Economics, State University of Jakarta***

MARKETING MANAGEMENT DIII

MANAGEMENT DEPARTMENT

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2015

ABSTRAK

TR UTAMI RAHMA PUTRI. 2015. 8223128307. Analisis Bauran Promosi Pada PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui promosi yang dilakukan oleh PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya dan faktor – faktor yang di pertimbangkan dalam bauran promosi pada PT Bank Mega Tbk KCP SunterGriya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka, wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil wawancara dengan *Branch Funding Manager* dapat di tarik kesimpulan bahwa kegiatan promosi yang efektif pada PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya adalah *personal selling* karena dengan promosi tersebut bisa dapat menghasilkan banyak calon nasabah yang yakin untuk menyimpan dananya di PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya.

Kata Kunci: Promosi, *personal selling*

ABSTRACT

TRI UTAMI RAHMA PUTRI, 2015. 8223128307, Analysis Of Promotion Mix In PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya. Marketing Diploma Study Program. Department of Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta..

This scientific work aimed to determine the campaign carried out by PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya and factors - factors taken into consideration in the promotion mix at PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya. The method used in this research is descriptive analysis. By using data gathered through literature studies, interviews and documentation.

From interviews with Funding Branch Manager can be deduced that the effective promotion activity at PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya is personal selling because these promotions may be able to generate a lot of prospective customers are sure to keep their funds in PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya.

Keywords: Promotion, personal selling

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Dosen Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 196206231990032001


.....

29 Juni 2015

Jakarta, 29 Juli 2015

Ketua Jurusan Manajemen

Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran



Dr. Hamidah, SE, M.Si

NIP. 1956 0321 198603 2001



Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 1957 0221 198503 2001


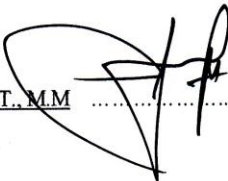

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Purwana E. S. M. Bus

NIP. 1967 1207 199203 1001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 1957 0221 198503 2001 Penguji Ahli		31 Juli 2015
<u>Agung Kresnamurti Rivai R.P., S.T., M.M</u> NIP. 1974 0416 200604 1001		31 Juli 2015
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Sholikhah, M.M</u> NIP. 1962 0623 199003 2001		31 Juli 2015

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa. Atas segala berkat dan karunia-Nya pada peneliti,akhirnya penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang merupakan syarat kelulusan di Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian karya ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dra. Sholikhah, M.M selaku dosen pembimbing Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Drs. Dedi Purwana E. S., M.Bus Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Hamidah Selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra. Umi Mardiyati M.Si Selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. *Branch Funding Manager* (Ibu Deri Primasari), *Funding Officer* (Ibu Rena Marsista Yandi), dan seluruh *staff* PT Bank Mega Tbk KCP Sunter Griya.

6. Almarhum Papa (Noverly Dartin), Mama (Rusmini), Kakak (Yulianda Dwi Oktavrianti), Om Wika Zam serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan.
7. Rosa Khansa Amelia, Mutiara Zahidah Eka Putri, Ardiansyah Akbar, Gilang Ramadiansyah, Kevin Effendy, Arsyad, Kharisma, Farida Agustyani, Anindita Ariandani, Winona Salimi, Kholifah, dan Muhammad Afkar Subhan yang selalu memberi dukungan saya untuk menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
8. Purna Paskibraka Indonesia Kota Administrasi Jakarta Timur yang selalu memberikan saya motivasi untuk menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
9. Gitty Khodijah Lastari, Gilang Danistyanto, Gandi Rizky Rahardjo, Gerhana, Hanief Kurniadi Budikusuma selaku teman satu pembimbing yang selalu memberi dukungan saya untuk menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
10. Teman - teman Prodi Diploma III Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta yang ikut dalam penyusunan laporan Karya Ilmiah ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini, oleh karena itu penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu Karya Ilmiah ini.

Jakarta, Juli 2015

Penulis